

نشریه الکترونیکی

نازه‌های بیمه

ایران و جهان

دو هفته‌نامه
علمی، حرفه‌ای
اطلاع‌رسانی

شماره ۵۱ / نیمه اول اردیبهشت ۹۷



مدیر مسئول:

علیرضا محمدعلی

شورای سردبیری:

گروه‌های پژوهشی

دبیر اجرایی:

مهدی ملائی

www.irc.ac.ir
tazehayebimeh@irc.ac.ir



روابط عمومی و امور بین‌الملل پژوهشگاه بیمه

فهرست

۱. رشد صنعت بیمه کشتی‌رانی ایران ۲
۲. ای‌اوان: نوسان سیاسی در جهان، به خشونت و ریسک سیاسی دامن می‌زند ۳
۳. بیمه موبایل و فن‌آوری بیمه؛ چالشی برای تنظیم مقررات ۶
۴. چند توصیه برای نمایندگان که به دنبال رشته‌های بیمه بازرگانی هستند ۸
۵. بیمه اتکائی: زمانی برای مردن یا ورود به عصر طلایی ۱۴
۶. طرح آزمایشی بیمه خودرو مبتنی بر زنجیره بلوکی در هنگ‌کنگ ۱۹
۷. خطرناک‌ترین ریسک‌های نوظهور در سال ۲۰۱۸ ۲۱
۸. بحران بیمه کشاورزی در روسیه ۲۴

۱. رشد صنعت بیمه کشتی‌رانی ایران

داده‌های بیمه مرکزی ایران نشان می‌دهد که صنعت بیمه کشور سوددهی مطلوبی را تجربه می‌کند و طی ۱۰ سال گذشته، نسبت خسارت‌ها^۱ در بخش کشتی‌رانی و حمل و نقل دریایی کاهش یافته است. بر اساس داده‌های وبسایت رسمی بیمه مرکزی، طی سال مالی ۲۰۰۷-۲۰۰۸، حق‌بیمه‌های بخش کشتی‌رانی برای بیمه‌گران، ۱۰۰ میلیارد ریال (۲/۲۳ میلیون دلار) دربرداشته است که این سهم در سال آتی آن، کمی رشد از خود نشان داد و طی سال مالی ۲۰۰۹-۲۰۱۰ تا حدودی کاهش داشت. این درحالی‌است که نسبت خسارت بیمه‌گران در این بخش، از ۸۶ درصد در سال مالی ۲۰۰۷-۲۰۰۸ به ۴۲ درصد در سال بعد سقوط کرد و به سرعت به ۱۴۱ درصد در سال پس از آن افزایش و طی دو سال آتی، به ۱۱۷ درصد کاهش یافت. سال مالی ۲۰۱۰-۲۰۱۱، شاهد اولین شتاب فزاینده در حجم حق‌بیمه‌های کشتی‌رانی بوده است که این حجم به بیش از ۷۰۰ میلیارد ریال (۱۵/۶۶ میلیون دلار) با نسبت خسارت ثابت ۶۰ درصد رسید. اما در سال آتی، حق‌بیمه‌ها افزایشی فراتر از یک تریلیون ریال (۲۲/۳۸ میلیون دلار) برای اولین بار در یک سال تجربه نمودند که در آن نسبت خسارت ۸۴ درصد گزارش شد. برای دسترسی به منبع خبر، [اینجا](#) را کلیک نمایید.

منبع: هلنیک شپینگ نیوز، مارس ۲۰۱۸

نکته:

هیچ یک از رشته‌های بازرگانی قدمت، تنوع و غنای بیمه دریایی را ندارد و برخی مورخین تقریباً قدمت آن را تا ۳۰۰۰ سال می‌دانند. در طی قرون بیمه دریایی مراحل توسعه و تکامل خود را پیموده و به یکی از رشته‌های بسیار فنی و تخصصی مبدل شده است. بیمه‌گران در ازای دریافت حق بیمه خسارات را به آسانی تحمل می‌کنند در حالی که خسارت برای صاحبان کالا و کشتی‌ها در صورت استفاده نکردن از بیمه بسیار سنگین و در برخی موارد غیرقابل تحمل و حتی نابود کننده است. در حقیقت بیمه دریایی امروزه حتی مهمتر از دوران گذشته است. خطرات دریایی از قبیل جنگ، آتش سوزی و غیره با وجود وسایل پیشرفته ایمنی برای کشتی‌ها همچنان به قوت خود باقی است و با توجه به عظمت و ظرفیت کشتی‌ها و سرمایه‌گذاری‌هایی که در این صنعت به عمل آمده حوادث دریایی نتایج فاجعه‌آمیزتری در بردارد

1. Loss ratio

وابستگی جداناپذیر اقتصاد جهانی از اقتصاد دریا و عجین شدن اقتصاد دریا با زندگی امروز بشر نشان از اهمیت صنعت حمل و نقل دریایی و شرکتهای کشتیرانی و اقتصاد ناشی از این صنعت است. ارتباط تنگاتنگ جوامع بشری و رویکرد آنها به اقتصاد دریا به عنوان مقوله ای جداناپذیر از زندگی جوامع انسانی نمایان شده است. در این میان، صنعت بیمه دریایی یکی از پرسودترین و نیز بین‌المللی‌ترین بخش صنعت محسوب می‌شود.

۲. ای‌اوان: نوسان سیاسی در جهان، به خشونت و ریسک سیاسی دامن می‌زند

شرکت بیمه ای‌اوان^۱، نقشه‌های ریسک برای ریسک سیاسی، تروریسم و خشونت‌های سیاسی^۲ را منتشر کرد. این گزارش به طور خلاصه مفاد ذیل را شامل می‌شود:

تروریسم و خشونت سیاسی

ریسک‌های خشونت سیاسی به طور جهانی در حال افزایش است و تنش‌های ژئوپلیتیک، ضعف حاکمیت لیبرال دموکرات و اثرات پیامدهای وخیم مناقشات در سرتاسر جهان عللی است که در این گزارش برای آن مطرح شده است.

برای سومین سال پیاپی، رتبه‌بندی ریسک کشورها از ۶ در سال گذشته به ۱۷ افزایش یافت. در سال جاری میلادی: ۴۰ درصد از کشورها در معرض ریسک تروریسم و خرابکاری، ۶۰ درصد از کشورها در معرض ناآرامی‌های داخلی و ۳۳ درصد از آنان در معرض ریسک آشوب، جنگ یا کودتا قرار دارند. احتمال مناقشات بین‌کشوری با حضور قدرت‌های بزرگ، در مقایسه با اواخر جنگ سرد، به بالاترین حد خود رسیده است. رقابت‌های ژئوپلیتیک و رهبری ضعیف در دیپلماسی بین‌المللی به تداوم یا افزایش ریسک‌های مناقشات مسلحانه طی سال آتی دامن خواهد زد. نرخ فزاینده چندقطبی‌گرایی در مسائل سیاسی، اقتصادی و اجتماعی در کشورهای دارای دموکراسی بالغ و نیز دسته‌بندی بین قدرت‌های غربی در مقابله با تهدیدها و ریسک‌های پیچیده، منجر به وخیم‌تر شدن امنیت جهانی و عدم اطمینان راهبردی شده است.

تعداد حملات تروریستی در کشورهای غربی در سال ۲۰۱۷، ۲۰۴ مورد بود که با ۹۶ مورد در سال ۲۰۱۶ قابل مقایسه است اما تعداد کل تلفات در هر دو سال، تقریباً یکسان بود (۱۰۹۲ مورد در سال ۲۰۱۷) که

1. AON

2. 2018 Risk Maps for Political Risk, Terrorism, and Political Violence

نشان می‌دهد که مرگبار بودن این نوع حملات، کاهش یافته است. نکته قابل توجه اینکه تهدید داعش از گسترش باز ایستاده اما عقب‌نشینی کامل صورت نگرفته است. حملات تروریستی داعش طی سال ۲۰۱۷ به ۲۹ کشور در پنج قاره رسید و به نظر می‌رسد، طی سال ۲۰۱۸، این دولت خودخوانده، حملات کمتری را در جهان رقم بزند. بخش گردشگری برای مدیریت ریسک‌های ناشی از تروریسم فزاینده، دست و پنجه نرم می‌کند و این درحالی است که این بخش به خودی خود جذابیت ویژه‌ای برای برخی سازمان‌های تروریستی پیدا کرده است. در سال ۲۰۱۷، حداقل ۳۵ مورد حمله در جهان مستقیماً بخش‌های تجاری را که بخش عمده‌ای از صنعت گردشگری محسوب می‌شود، را نشانه رفتند از آن جمله: هتل‌ها، اماکن تفریحی، کلوپ‌ها، هواپیمایی و مناطق جذاب گردشگری.

ریسک سیاسی

سال گذشته، ریسک سیاسی در یازده کشور افزایش یافت که این رقم با کاهش ریسک در دو کشور قابل مقایسه است و این نشان از تداوم حضور ریسک سیاسی در سرتاسر جهان است و افزایش خشونت‌های سیاسی و اختلال در زنجیره عرضه نیز از عمده مسائل آن بوده است. عمده ریسک‌های مربوط به اختلال در زنجیره عرضه در کشورها به دلیل شوک‌های آب و هوایی و تضعیف وضعیت مالی افزایش یافته‌اند.

نکته قابل توجه آن است که طی سال گذشته، ارتباطات تجاری کشورهای آسیایی از ایالات متحده به چین، تغییر وضعیت داده است. این به دلیل پیشرفت‌های اقتصادی چین و ظهور این کشور به عنوان غول تجارت در جهان به وقوع پیوسته است. در این میان، صادرات کشورهای آسیایی (به غیر از چین) به ایالات متحده از ۲۳ درصد در سال ۲۰۰۰، به حدود ۱۲ درصد در سال‌های اخیر رسیده است. در همین راستا، صادرات کشورهای آسیایی به چین، نسبت به دو دهه گذشته، دو برابر شده است و هم اکنون به ۲۳ درصد رسیده است.

ریسک‌های سیاسی پیش از فصل انتخابات در آمریکای لاتین نیز افزایش یافته است از جمله تعویق اصلاحات بزرگ در برزیل و ترس از بازگشت به زمان پیش از اصلاحات در مکزیک. کشورهای بزرگ در معرض انتخاب دولت‌های پوپولیستی هستند و کشورهای کوچک نیز سهمی در این وضعیت سیاسی دارند.

در صحنه وسیع‌تر، بیشترین کم‌توجهی به قاره آفریقا است. مناقشات مستمر بین کشورها، فساد تدریجی دولت‌های دموکراتیک و رسوایی‌های فزاینده دولتی، به خشونت‌های سیاسی دامن زده است. گروه‌هایی مانند داعش و بوکوحرام از این وضعیت شکننده و مرزهای ناآرام بیشترین سود را می‌برند. در نهایت، خاورمیانه بیشترین کشورهای دارای ریسک بالای جهان را در خود جای داده است: عراق، سوریه، یمن و مصر. عدم ثبات و خشونت در منطقه به دیگر کشورهای همسایه سرایت کرده و تجارت و گردشگری در این کشورها را مختل نموده است. برای دسترسی به منبع خبر، [اینجا](#) را کلیک نمایید.

منبع: وبسایت رسمی شرکت ای‌اوان، آوریل ۲۰۱۸

نکته:

بیمه تروریسم یکی از راهکارهای ارائه شده برای جبران خسارت است. اما با افزایش حملات و تهدیدها در کشورها، اکثر شرکت‌های بیمه نرخ‌های خود را در مورد خطرات مربوط به تروریسم بالا برده‌اند و همچنین شرکت‌های بیمه‌ای که پوشش تروریسم را در بیمه‌نامه‌ها تحت عنوان پوشش اضافی لحاظ کرده بودند، تصمیم به بالا بردن نرخ این پوشش در بیمه‌نامه‌ها گرفتند.

برخی حملات تروریستی، شرکت‌های بیمه جهان را با نتایج وخیم ناشی از تروریسم بین‌المللی مواجه کرد. باید گفت که حادثه ۱۱ سپتامبر ۲۰۰۱ بُعدی کاملاً جدید را برای ریسک تروریسم پدید آورد که پیش از این به طور خودکار به عنوان بخشی از بیمه اموال تحت پوشش قرار می‌گرفت. امروزه محدود کردن پوشش حمله‌های تروریستی از بیمه‌نامه‌ها توسط شرکت‌های بیمه، امری عادی است هرچند در جایی هم که بیمه تروریسم وجود دارد یافتن میزان سطح پوشش مورد نیاز برای این نوع بیمه بسیار سخت و گاهی اوقات غیرممکن است. پس در نتیجه یک مانع بزرگ بر سر راه فعالیت‌های اقتصادی به وجود آمده است.

درمورد هزینه و فایده بیمه تروریسم باید گفت این نوع بیمه امروزه به طور محدود در دسترس، بسیار گران و مدت آن محدود و میزان پوشش آن بسیار ناچیز است. بر اساس گزارش‌ها، بیمه تروریسم تنها برای محدود ۷۵ میلیون دلار تا ۵۰۰ میلیون دلار قابل دسترس است؛ در حالی که ارزش واقعی دارایی‌ها بیش از این مقدار است و در مواردی ارزش دارایی‌ها به یک میلیارد دلار می‌رسد.

موسسه رتبه‌بندی مودیز در این باره می‌گوید: "در حال حاضر تنها تعدادی از بیمه‌گران پوشش بیمه‌ای

تروریسم را ارائه می دهند و بیمه نامه هایی که صادر می شوند به هیچ وجه به میزان بیمه نامه های قدیمی قبل از ۱۱ سپتامبر، دارایی ها را بیمه نمی کنند."

برای بسیاری از فعالیت های تجاری، پوشش تروریسم آنقدر گران است که متقاضیان آن از خرید این نوع بیمه صرف نظر می کنند چرا که ریسک های تروریسم قیمت بالاتری را برای این نوع از بیمه نسبت به دیگر بیمه نامه ها به ارمغان می آورند. موسسه رتبه بندی "فیچ" در گزارشی می گوید: "هزینه حق بیمه نامه های تروریستی چندین برابر بیمه های دیگر است. بر اساس یک بررسی انجام شده، ۷۲ درصد نمایندگان ها و کارگزاران وقتی بیمه تروریسم را به مشتریانشان عرضه کردند، به علت بالا بودن قیمت این نوع از بیمه از خرید آن صرف نظر کرده اند."

به هر حال پوشش ریسک های گوناگون توسط بیمه، جزء لاینفک برای رشد اقتصادی است. هر فعالیت اقتصادی از خرید یک محصول یا یک خدمت تا قرض دادن سرمایه برای شروع فعالیت های تجاری و محاسبه ریسک ها و کنترل آنان را در برمی گیرد. بیمه مکانیزمی است که به وسیله آن می توان میزان ریسک را کاهش داد و با آن فعالیت هایی را انجام داد که بدون آن میسر نیست. بدون بیمه فعالیت اقتصادی به طور جدی محدود می شود. شواهد بسیاری وجود دارد مبنی بر اینکه سختی و هزینه به دست آوردن بیمه تروریسم تهدیدی در برابر رشد اقتصادی پایدار است.

این تهدید خود را از سه جنبه عمده نشان می دهد؛ نخست آنکه نبود بیمه تروریسم برای برخی از پروژه های اقتصادی موانع متعددی را به وجود می آورد. دوم اینکه هزینه بالای بیمه تروریسم برای بنگاه ها و پروژه ها می تواند منجر به تخصیص منابع حداقلی شود که این مسئله به زیان رشد اقتصادی است. در نهایت آنکه محدودیت پوشش بیمه تروریسم خسارات بسیاری به صاحبان دارایی ها می زند و عملاً بیمه تروریسم را ناکارآمد می کند چراکه بیمه تروریسم در زمان وقوع، نسبت ناچیزی از ارزش کل دارایی بیمه شده است.

۳. بیمه موبایل و فن آوری بیمه؛ چالشی برای تنظیم مقررات

در سال های اخیر، فن آوری های دیجیتالی، رشدی سریع را تجربه نموده اند. به ویژه، بیمه از طریق موبایل^۱ که از دستگاه های تلفن همراه برای توزیع، خدمات رسانی یا پرداخت بهره می برد، رشدی بی مانند را شاهد بوده است. این وضعیت در جنوب قاره آفریقا اقبال چشم گیری داشته است.

سیزدهمین نشست مشاوره‌ای A2ii^۱ با موضوع بیمه موبایل و فن‌آوری بیمه: چالش‌های پیشروی تنظیم مقررات به موضوعات ذیل می‌پردازد:

چگونه فن‌آوری‌های جدید و فعالان نوپا فضای بیمه را تغییر می‌دهند؟
تحریک برای نوآوری: چگونه ناظران می‌توانند بهترین فضای ممکن را برای تسهیل نوآوری ایجاد نمایند که سبب تشویق به پیشرفت بازار گردد و ارزش مشتری را بهبود بخشد؛
خلق ارزش مشتری: این فن‌آوری‌ها چه ارزشی برای مشتری به همراه دارد و چگونه ناظران می‌توانند از حمایت از مشتری و حفظ داده‌ها، اطمینان حاصل نمایند؛
ملاحظات جدید تنظیم مقرراتی: چگونه این بازیگران جدید و الگوهای کسب و کار نو را می‌توان به گونه‌ای مناسب نظارت نمود که امکان همکاری بین‌رشته‌ای در میان تنظیم مقررات کنندگان را افزایش دهد.

این همایش که بخشی از سلسله نشست‌هایی است که توسط طرح دسترسی به بیمه یا A2ii طی چند سال گذشته برگزار شده است، همواره دیدگاه‌های جدیدی را دربرمی‌گیرد که مورد حمایت نهادهای بین‌المللی به ویژه IAIS بوده است. A2ii، یک طرح مشارکت جهانی با هدف الهام‌بخشی و حمایت از ناظران به منظور ترویج بیمه همگانی و مسئول و در نهایت کاهش آسیب‌پذیری، راه‌اندازی شده است. نشست مذکور در تاریخ ۱۹ و ۲۰ اردیبهشت ۱۳۹۷ (۱۰ و ۱۱ می ۲۰۱۸) در کشور غنا برگزار می‌گردد. برای دسترسی به منبع خبر، [اینجا](#) را کلیک نمایید.

منبع: A2ii، آوریل ۲۰۱۸

نکته:

درحالی‌که فن‌آوری بیمه در کشورهای دارای صنعت بیمه بالغ دچار مشکلاتی شده که در گزارش‌های اخیر شرکت‌های بزرگ تحقیقاتی به آن اشاره شده است اما همچنان مؤسسات جهانی مانند IAIS و A2ii برای تعدیل این وضعیت ورود پیدا کرده‌اند. کاری که تمامی ناظران مالی از جمله بیمه باید به آن بپردازند. به طور کلی استارت‌آپ‌ها با معرفی مدل‌های کسب و کار و فناوری‌های جدید به دنبال ایجاد تحول در صنایع سنتی هستند و استارت‌آپ‌های فناوری بیمه برای ایجاد تحولات نوین در صنعت بیمه تلاش می‌کنند که ساختارهای سفت و سخت شرکت‌های بیمه، موجب کندی پیشرفت آنها شده است. برعکس

1. Access to Insurance Initiative

فین تک، استارت‌آپ‌های فناوری بیمه با چالش‌های بیشتری روبرو هستند که باعث شده نتوانند از حداکثر پتانسیل خود استفاده کنند. عوامل بازدارنده اصلی برای تاثیرگذاری واقعی این استارت‌آپ‌ها بر روی صنعت بیمه عبارتند از:

- ابهام! بیمه ساختار پیچیده‌ای دارد بنابراین درک آن از یک دیدگاه بیرونی و با استفاده از داده‌های عمومی محدود درباره آن، بسیار سخت است.
- بیمه‌ها همانند بانک‌ها ساختار مقرراتی سختی دارند و استارت‌آپ‌ها را مجبور می‌کنند با همان شرکای صنایع موجود کار کنند و یا یک چرخه ارزش جدید ایجاد نمایند. به علاوه تفاوت این مقررات در کشورهای مختلف، مقیاس پذیری را برای این استارت‌آپ‌ها پیچیده می‌کند.
- بیمه یکی از سنتی‌ترین و محافظه‌کارترین کسب‌کارهاست که تمامی بازیگران آن به خوبی باهم مرتبط هستند. بنابراین ترجیح می‌دهند تا با کسانی که می‌شناسند و اعتماد دارند دادوستد کنند که این یعنی سخت شدن کار تازه واردین.

این سه مشکل، عامل ریسک بسیار بالایی سرمایه‌گذاری در فناوری و مدل‌های نوآورانه در صنعت بیمه است.

اما در ایران، اخیراً مشکل فن‌آوری بیمه دچار چالش‌های جدیدی شده است. درحالی‌که زیرساخت سخت‌افزاری بیمه در ایران هنوز در بحران به سر می‌برد و نرخ نفوذ بیمه پایین است، ورود فن‌آوری بیمه در کسب و کار آرام این صنعت دچار ملاحظات است.

۴. چند توصیه برای نمایندگان که به دنبال رشته‌های بیمه بازرگانی هستند

نمایندگان مستقل^۱ دیگر نیازی نیست تنها به رشته‌های اشخاص^۲ تکیه کنند. در اینجا سه عملکرد مطلوب برای دسترسی به مشتریان بیمه بازرگانی^۳ ارائه شده است.

در رشته‌های بیمه اشخاص، نمایندگان مستقل همواره با رقابت فزاینده در بازاری بسیار متراکم روبرو هستند. بسیاری از رقبای فن‌آوری برای ارائه خدمات سفارشی بهره می‌برند. علاوه بر بیمه‌گران و پذیره‌نویسان مستقیم، شرکت‌های بزرگی مانند گوگل^۴ و آمازون^۵ نیز اکنون وارد بازار بیمه شده‌اند. در

1. Independent agent
2. Personal lines
3. Commercial insurance
4. Google
5. Amazon

مجموع، نمایندگان مستقل برای ابقا در رقابت بازار، دیگر قادر نخواهند بود تنها به فروش بیمه‌های اشخاص اتکاء کنند.

باید گفت، رشته‌های بازرگانی برای نمایندگان، عوایدی قابل توجه نوید می‌دهند. بر اساس بیست و یکمین گزارش سهم بازار IIABA^۱، در حالی که نمایندگان مستقل بیش از یک سوم حق بیمه‌های اشخاص را دریافت نمودند، تنها ۸۳ درصد از حق بیمه‌های رشته‌های بازرگانی را پذیره‌نویسی نمودند. بسیاری از مالکین کسب و کارها به یک مشاور امین نیاز دارند. زمانی که در پی یک نماینده بیمه هستند، به دنبال یک منبع مطلع و آگاه هستند که قادر به کار با آنها در پرتفویهای اشخاص و بازرگانی باشد. در صورتی که نمایندگان فعلی نتوانند نیاز رشته‌های مختلف را برطرف نمایند، بسیاری به نمایندگانی که قادر به مدیریت هر دو رشته بیمه‌ای هستند، اقبال نشان خواهند داد.

اما برای نمایندگان که در پی گسترش دفتر کاری خود به بازرگانی هستند، همان روش‌های به کاررفته برای مشتریان بیمه‌های اشخاص، ناکارآمد خواهد بود. رشته‌های اشخاص بسیار مشخص هستند. اگر شما یک رابطه خوب و پیش از آن، یک بررسی و کاوش مطلوب برای یافتن مشتری به انجام رسانید، یک نماینده قابل اعتماد و معتبری برای بیمه گزار بوده و نیز قیمتی مناسب ارائه دهید، شانس شما برای داشتن و حفظ مشتری، بسیار بالا خواهد بود و این مشتری، شما را به خانواده، دوستان و همکاران خود معرفی خواهد نمود.

در بیمه‌های بازرگانی، شما باید محصول و مشتری را خوب بشناسید و باید جزئیات خاص کسب و کار و ریسک‌هایی که در سطوح عمیق‌تر اتفاق می‌افتد را کاملاً شناسایی نمایید. همچنین، نمی‌توان تنها با مشاوره کلامی از افراد به این نتایج رسید. کاوش برای مشتریان آتی را باید با بررسی میدانی آغاز نمود و سپس به تماس تلفنی و ایجاد شبکه ختم نمود.

در اینجا، برای نمایندگان مستقلی که می‌خواهند از B2C یا بنگاه مشتری^۲ به B2B کسب و کار با کسب و کار^۳ برسند، سه مورد از برترین عملکردها برای مشتریان بازرگانی ارائه می‌گردد:

۱. کم را کامل یاد بگیرید و همه چیز را تست نکنید!

در رشته‌های بازرگانی، هر صنعت، طبقه‌بندی ریسک خاص خود را دارد و نیازهای شرکت‌های مختلف

1. IIABA 21st Market Share Report
2. Business-to-Customer
3. Business-to-Business

می‌تواند نسبت به دیگری متفاوت باشد. برای مثال:

- تعداد کارمندانی که این بیمه را دارا هستند، چند نفر است؟

- آیا بیمه‌نامه، مسائل مربوط به توقف کسب و کار مانند زنجیره عرضه یا عوامل مرتبط با آب و هوا را

لحاظ نموده است؟

- ریسک ایمنی^۱ کارمندان چیست؟ و چگونه این مسئله بر جبران غرامت کارگران اثر می‌گذارد؟

برای بسیاری از نمایندگان، به ویژه تازه‌واردهای بازار که بر یک یا دو صنعت متمرکز هستند و نوع

خاصی از محصول مانند بیمه‌نامه مالکین کسب و کار (BOP)^۲ یا غرامت کارگران را می‌فروشند، این

رویکرد مناسبی است.

این مسئله به شما کمک می‌نماید تا در حوزه خاصی متبحر شوید و بیمه‌گران مناسبی را در همین راستا

انتخاب نمایید. همچنین، شما باید تمرکز خود را محدود کرده و در میان گروه خاص، شناخته شده و

ریشه بدوانید.

برای مثال، اگر شما می‌خواهید در رستوران‌داری تبحر پیدا کنید، می‌توانید به اتحادیه کشوری رستوران‌ها

پیوندید و در نشریات تجاری سه رستوران برتر مشترک شوید. از این طریق شما می‌توانید مباحث سخت

رستوران‌داران را در سطوح خرد و کلان بیاموزید. سپس، شما می‌توانید یک ارائه مطالب عالی برای

مالک کسب و کار آتی یا مدیر ارشد مالی یک رستوران داشته باشید. این کار می‌تواند وی را قانع کند

که چقدر نمایندگی شما برای آنها مفید است. با اولین مشتری، شما به تدریج به مالکین رستوران‌ها دیگر

متصل می‌شوید و به زودی یک پرتفوی مشتریان مطلوبی ایجاد خواهید نمود و پس از آن، شما نماینده

بیمه رستوران‌داران خواهید بود.

۲. اعتبار خود را با فن آوری مناسب گسترش دهید

فن آوری در رشته‌های بازرگانی مهم است اما از آنجائی که شما با مشتریان به صورت تک به تک و

سفارشی ارتباط برقرار می‌کنید، برخی فن آوری‌ها به اندازه‌ای که در رشته‌های اشخاص به آن نیاز دارید،

ضروری نیستند.

اما این به معنای آن نیست که نمایندگان موفق نمی‌توانند از تاکتیک‌های قدیمی مانند ارسال بروشور، نامه

و نامبر برای جلب مشتریان استفاده کنند. شرکت‌ها به دنبال نمایندگی‌هایی هستند که از خود تخصص

1. Safety risk

2. Business Owners Policy

بروز می‌دهند و در حوزه کاری خود اعتبار دارند. ارسال خبرنامه پستی به مشتریان تجاری می‌تواند آنان را از آخرین پیشرفت‌ها و ریسک‌های نوظهور در صنعت خود آگاه سازد و شما را در نظر آنان جلوه دهد. شما باید وبسایتی جذاب و جامع داشته باشید که به راحتی بتوان در آن گشت و گزار کرد و تخصص کاری شما را در صنعت خاصی نشان دهد و مشتریان بازرگانی را تشویق به تماس با شما نماید. دیگر مواد دیجیتالی مانند وبلاگ^۱ نمایندگی و داشتن حساب کاربری در لیندکدین^۱ و توئیتر^۲ که به تخصص کاری شما مرتبط باشد نیز دانش شما را در حوزه تخصصی‌تان را به نمایش می‌گذارد.

همچنین، توانمندی‌های دیجیتالی می‌تواند در یافتن مشتریان به شما کمک کند. اگر وبسایت شما، تخصص‌تان در بیمه‌گری در یک کسب و کار خاص را به جای بیمه بازرگانی نشان دهد، به کسانی که در پی بیمه در صنعت خاصی هستند، کمک می‌نماید. برای مثال، مالکین رستوران بیشتر به دنبال بیمه رستوران هستند، نه بیمه کسب و کار. ارسال خبرنامه‌های بازاریابی به صورت ایمیل و برگزاری همایش آنلاین یا وبینار^۳ نیز می‌تواند تخصص شما در کسب و کار خاص خود را نشان دهد و فرصتی را برای ایجاد رابطه با مشتریان آتی ایجاد نماید.

۳. اجازه دهید مشتریان شرایط و روش ارتباطی را برای شما تعیین کنند

روابط با مشتریان آتی یعنی مشارکت حداکثری آنان. شما باید برای ایجاد رابطه از طریق کانال‌هایی که مشتریان می‌پسندند، آماده و توانمند باشید. این می‌تواند ارسال ایمیل یا تماس تلفنی باشد. اما مشتری شما ممکن است از شما بخواهد تا شما اطلاعات خود را به گروهی از مدیران ارائه دهید و شما باید قادر باشد و آماده مسافرت در هر زمانی که مشتری بخواهد، باشید. یا ممکن است یک مالک کسب و کار بخواهد از طریق پیامک از شما پرسشی داشته باشد و شما باید طرحی برای این نوع ارتباطات داشته باشید. شرکت‌ها ممکن است از سیستم‌های ویدئو کنفرانس مانند اسکایپ^۴ یا دیگر روش‌های ارتباط ویدئویی استفاده نمایند. زمانی که به دنبال مشتری آتی خود هستید، باید روش ارتباطی شرکت مورد نظرتان را بدانید و از توانمندی ارتباطی و زیرساخت‌های مورد نیاز آن اطمینان حاصل نمایید.

با تکامل بازار بیمه، نمایندگان بیمه بر یک رشته خاص متمرکز شده‌اند تا از رقابت عقب نمانند. نمایندگان مستقل همچنان بازار بیمه‌های بازرگانی را قرق کرده‌اند و انشعاب شغلی می‌تواند منابع جدید

1. LinkedIn
2. Twitter
3. Webinar
4. Skype

عواید را در پی داشته باشد. شرکت‌ها با افراد متفاوت کار می‌کنند. بنابراین، نمایندگان باید کاملاً صنعت و محصولات مورد نظر خود را بشناسند. اما اگر آنان بتوانند تخصص خود را در یک حوزه خاص نشان دهند، نمایندگان مستقل می‌توانند پرتفوی موفق‌تری در زمینه رشته‌های بازرگانی ایجاد نمایند. برای دسترسی به منبع خبر، [اینجا](#) را کلیک نمایید.

منبع: انشورنس ثات لیدرشیپ، آوریل ۲۰۱۸

نکته:

بازارهای بیمه با توجه به قوانین و مقررات بیمه‌ای و ساختار بازار از تقسیم‌بندی‌های مختلف استفاده می‌کنند. اما در حال حاضر و در یک نگاه کلی، انواع بیمه‌های متداول بازرگانی عبارتند از: بیمه اتکایی، زیان پولی، بیمه اشیا، مسئولیت و بیمه اشخاص.

«بیمه اتکایی»، شرکت بیمه را قادر می‌کند تا پاسخگوی خسارت‌هایی باشد که در طول زمان اعتبار قرارداد به‌وقوع می‌پیوندد. بیمه‌کننده اتکایی، بیمه‌شونده را در مقابل زیان‌های سنگین مالی که ممکن است با وقوع خسارت‌های بزرگ یا تعداد کثیری خسارت‌های در ابعاد متوسط و کوچک که در یک زمان محدود وارد شوند، حمایت می‌کند. در حقیقت بیمه اتکایی عبارت است از بیمه خطری که بیمه‌شونده آن را بیمه کرده است.

بیمه «زیان پولی» بیمه‌ای است که موضوع آن تأمین بیمه‌ای برای جبران زیان‌های پولی غیرمادی بیمه‌کننده مانند از دست دادن درآمد، سود، منفعت، اجاره‌بها یا کاهش ارزش به‌شکل پولی است. بیمه زیان پولی دارای مصادیق مختلفی است. این نوع بیمه به بیمه‌های صداقت و امانت کارکنان، بیمه اعتبار، بیمه تضمین و بیمه عدم‌المنفع تقسیم می‌شود. در بیمه‌های صداقت و امانت کارکنان که خود به چهار نوع انفرادی، جمعی، کلی و پست سازمانی تقسیم می‌شود، رنگ‌باختن صداقت و امانت در نزد کارکنان و اهمال در ادای وظایف محول‌شده، موضوع این بیمه را تشکیل می‌دهند. به موجب این بیمه‌نامه، بیمه‌کننده پرداخت هرگونه خسارت و زیان وارده به بیمه‌شونده را که ناشی از کاستی‌های کارکنان در زمینه‌های فوق باشد تعهد می‌کند.

بیمه اعتبار از جمله فعالیت‌های مشترک بین بانک و بیمه است. در سیستم‌های اعتباری، خرید و فروش کالا و خدمات بدون پرداخت فوری است. خریدار، کالا و خدمات را دریافت و تعهد می‌کند که در تاریخ معین وجه مورد معامله را تأدیه کند. در واقع بندرت در خرید و فروش کالا و ارائه خدمات

پرداخت فوری صورت می‌گیرد. در عمل فروش کالا همراه با ارسال فهرست کالا، قیمت هر واحد، کارمزد و سایر هزینه‌ها هنگام تحویل کالا با خریدار است که به رؤیت و تأیید او برسد و رسید دریافت کند. متعاقب آن صورتحساب پرداخت برای خریدار ارسال می‌شود. بنابراین در این گونه معاملات بازرگانی، ریسکی برای فروشنده وجود دارد زیرا خریدار ممکن است در موعد مقرر از پرداخت وجه خودداری کند یا قادر به پرداخت نباشد. هنگامی که فروش کالا و خدمات با اعتبار صورت می‌گیرد، فروشنده در حقیقت از حق خود در مورد تحویل کالا در مقابل دریافت وجه معامله صرف نظر می‌کند. بدین ترتیب فروشنده با ریسکی مواجه است که موضوع بیمه اعتبار است. در بیمه اعتبار صادرکننده در مقابل ریسک‌های ناشی از صادرات مورد حمایت قرار می‌گیرد.

در بیمه تضمین، موضوع بیمه میزان معینی وجه نقد است که بیمه‌کننده در نقش ضامن بیمه‌شونده، در صورتی که وی تحت شرایط قرارداد قادر به پرداخت نباشد به‌عهده می‌گیرد. مؤسسات اعتباری از مشتریان خود ضامن طلب می‌کنند تا هرگاه اعتبار گیرنده از پرداخت اصل و کارمزد آن خودداری کرد بتوانند بدهی مشتری را از ضامن دریافت کنند. بیمه‌کننده در این نوع بیمه، نقش ضامن بیمه‌شونده را ایفا می‌کند.

بیمه عدم‌النفع موجب می‌شود که مؤسسات اعتباردهنده با اطمینان خاطر، وام و اعتبار در اختیار بیمه‌کننده قرار دهند، زیرا مطمئن هستند در مدت توقف تولید نیز بیمه‌کننده قادر به پرداخت اقساط وام خود خواهد بود.

بیمه مسئولیت مدنی، قراردادی است که به موجب آن یک طرف (بیمه‌کننده) در مقابل دریافت وجهی که حق بیمه نامیده می‌شود تعهد می‌کند اشخاصی را که بر اثر فعالیت خود ممکن است در مقابل دیگران مسئول مدنی شناخته شوند (بیمه‌شوندگان)، خسارت زیان‌دیدگان را جبران کند. بنابراین در بیمه مسئولیت، بیمه‌کننده جبران خسارت اشخاص ثالث را تعهد نمی‌کند بلکه بدهی احتمالی بیمه‌شونده را در مقابل شخص ثالث که مسئول شناخته می‌شود و باید از اموال و دارایی خود پردازد تعهد می‌کند.

در بیمه‌های اشیا، موضوع تعهد بیمه‌کننده اشیا است یعنی آنچه قابل تقویم به وجه نقد است. بیمه اشیا، قراردادی برای جبران زیان وارده و پرداخت غرامت است. در نتیجه بیمه‌شونده‌ای که متحمل زانی شده است نمی‌تواند غرامتی بیشتر از مرز واقعی دریافت کند، یعنی وضعی بهتر و مساعدتر از زمان قبل از بروز حادثه داشته باشد. از مهم‌ترین ویژگی انواع بیمه‌های اشیا، خسارتی بودن آنها است. حداکثر تعهد

بیمه‌کننده تا سقف مبلغ بیمه‌شده خسارت وارده به بیمه‌شونده است.

در حال حاضر در بازار بیمه ایران، انواع بیمه‌های بازرگانی که ارائه می‌شوند عبارتند از: بیمه‌های اشخاص (بیمه عمر و بیمه حوادث)، بیمه‌های مسئولیت (بیمه مسئولیت متصدیان حمل و نقل زمینی، بیمه مسئولیت متصدیان حمل و نقل هوایی، بیمه مسئولیت متصدیان حمل و نقل بین‌المللی، بیمه مسئولیت کارفرما در قبال کارکنان، بیمه مسئولیت سازمان‌های دولتی، بیمه مسئولیت تولیدکنندگان و فروشندگان محصول، بیمه مسئولیت حرفه‌ای پزشکان، بیمه مسئولیت مدیرمسئولان فنی بیمارستان‌ها، کلینیک‌ها و درمانگاه‌ها و...)، بیمه‌های اموال (بیمه‌های اتومبیل، بیمه‌های آتش‌سوزی و بیمه‌های باربری)، بیمه‌های مهندسی (بیمه تمام خطر پیمانکاران، بیمه تمام خطر نصب، بیمه سازه‌های تکمیل شده، بیمه شکست ماشین‌آلات، بیمه ماشین‌آلات و تجهیزات پیمانکاری، بیمه فساد کالا در سردخانه و...).

۵. بیمه اتکائی: زمانی برای مردن یا ورود به عصر طلایی

حوادث فاجعه‌بار، صنعت را تحت فشار قرار می‌دهند و اما ماهیت متغیر ریسک، فرصت‌های تاریخی ایجاد نموده است.

درباره چالش‌های رودروی صنعت بیمه اتکائی، بسیار گفته شده است تا جایی که برخی از بازیگران عمده نسبت به یک رکود مرگ‌آور، مورد انتقاد قرار گرفته‌اند. اما، تمرکز بر برخی از نتایج اخیر بر لزوم نگاهی وسیع‌تر نسبت به تغییرات اساسی در ماهیت ریسک در قرن بیست و یکم را نشان می‌دهد و فرصت‌هایی که در تاریخ مدرن بیمه اتکائی بی‌سابقه است، را نمایان‌تر می‌کند.

پشت‌صحنه مالی بیمه اتکائی در سال ۲۰۱۷ سخت بود

نتایج مالی بیمه‌گران عمده در سال ۲۰۱۷، نقصان عمده‌ای نسبت به سال‌های گذشته خود نشان می‌دهد که بیشتر آن ناشی از خسارت‌های حوادث فاجعه‌بار طوفان‌ها و آتش‌سوزی در کالیفرنیا بوده است. این نتایج با کاهش هزینه در صنعت بیمه اتکائی نیز همراه بوده است که سبب تعجب از دو جهت شد. برای برخی، تعجب ناشی از تلاش برای کاهش هزینه‌ها بود که بر بیمه اتکائی اثر گذاشت و این درحالی بود که این نوع عملکرد برای مشتریان شرکت و اگرارکننده^۱ اولیه، بسیار عادی بود. برای دیگران، این حیرت ناشی از زمان طولانی بود که هزینه‌ها مورد بحث و تمرکز بازار بیمه اتکائی، نبوده است.

دغدغه‌ها درباره عملکرد مالی صنعت بیمه اتکائی در سطوح بالای رهبری در میان بیمه‌گران اتکائی

1. Cedent

عمده قرار گرفته است. در پاسخ به پرسش‌هایی درباره عملکرد ۲۰۱۷، مدیرعامل سوئیس‌ری، کریستین مومنتالر^۱ درباره وضعیت حوادث فاجعه‌بار در بخش اموال گفت: «ما نیاز داریم تا به جهانی که حاشیه‌ها بسیار کمتر شده است، عادت کنیم.» بر اساس گزارش مک‌کنزی، با توجه به اینکه سود حوادث فاجعه‌بار در بخش اموال یکی از مطلوب‌ترین عملکردها را نه تنها در بیمه اتکائی بلکه در بخش بیمه نیز داشته است، این موضوع، یک پیشرفت بدون اقبال برای سودآوری میان‌مدت در شرکت‌های بیمه اتکائی محسوب می‌شود.

مفسران باسابقه، نتایج ضعیف اخیر را تلاقی نافرجام خسارت‌های بزرگ بخش اموال ایالات متحده، سرمایه اضافی در صنعت بیمه اتکائی و بازار نرم موقتی ارزیابی می‌کنند. شرکت مشاوره جهانی ارنست و یانگ^۲ اشاره می‌کند: «نشانه‌های واضحی وجود دارد که بیمه‌گران با یک پدیده ساختاری بلندمدت روبرو هستند تا یک نوسان کوتاه‌مدت در چرخه بیمه.» این شرکت در گزارش خود از صنعت بیمه اتکائی، اینگونه تبیین می‌کند: «شواهد عمده‌ای وجود دارد که بیمه‌گران اتکائی با سرعت غیرقابل‌کنترلی به سمت «بن‌بست» در الگوهای کسب و کار قدیمی خود در حال حرکت هستند.»

-توان بالقوه بیمه اتکائی با افقی بلندمدت

اینگونه اعلامیه‌های رسمی درباره امکان نابودی صنعت بیمه اتکائی، کلامی گراف است. غیر از تغییرات ناگهانی فضای ریسک که نقش بیمه اتکائی را از ریشه مورد تهدید قرار می‌دهد، تغییرات در ماهیت ریسک، توان بالقوه‌ای دارد که بیمه اتکائی را وارد عصر طلائی خود خواهد نمود، جایی که شرکت‌های بیمه اتکائی می‌توانند نقش مهم‌تری در آینده اقتصاد جهانی بازی کنند. دو روند کلان که بر جامعه قرن ۲۱ اثر گذاشته است ممکن است برای صنعت بیمه اتکائی خوش یمن باشد.

-تغییر جهت از دارایی‌های فیزیکی به دارایی‌های غیرفیزیکی در ترازنامه‌ها

اول اینکه ظهور دارایی‌های غیرفیزیکی اساساً ماهیت ریسک را دچار تحول نموده است و این تغییرات عمده در صنعت بیمه اموال و حوادث را ضروری می‌نماید.

بر اساس دیدگاه شرکت اوشن تومو^۳، در سال ۱۹۷۵، بیش از ۸۰ درصد از سرمایه‌گذاری‌های بازار در ۵۰۰ شرکت برتر S&P از دارایی‌ها و زیرساخت فیزیکی نشأت می‌گرفت. بنابراین، بیمه‌گران، نقش

1. Christian Mumenthaler
2. EY
3. Ocean Tomo

کلیدی در پوشش بیمه دارایی‌های ارزشمند در جامعه کسب و کار بازی می‌کردند. اما در سال ۲۰۱۵، دارایی‌های اموال، سهم نسبتاً کوچکی از ارزش کسب و کارها را دربر می‌گرفت و ۸۷ درصد از ارزش به دارایی‌های نامشهود^۱ اختصاص داشت. قرن‌هاست که صنعت بیمه اموال و حوادث بر پوشش اموال متمرکز است اما در فضای کنونی نسل جدید، اهمیت نسبی اموال فیزیکی به سرعت کاهش یافته است. ریسک دارایی‌ها از بین رفته است؛ و یک نوع تغییر جهت از دارایی‌های فیزیکی به دارایی‌های غیرفیزیکی مشاهده می‌شود.

- تغییر جهت به ریسک‌های دیجیتالی به عنوان محرک ریسک صورت درآمد شرکت‌ها

دوم اینکه ظهور ریسک دیجیتالی، اساساً دلایل بالقوه خسارت در کسب و کارها را دچار تحول نموده است. زمانی که شما فراتر از ترانزنامه بروید و مشاهده کنید که اموال فیزیکی اهمیت خود را از دست داده‌اند و نیز به صورت‌های درآمد کسب و کارهای کنونی نظر بیندازید، خواهید دید که نسبت به فن‌آوری‌های دیجیتالی که به دلیل ماهیت اختلالی آن، قابلیت ایجاد توقف در کسب و کار در سطح وسیعی را دارد، اعتماد فزاینده‌ای ایجاد شده است. امروز، این خسارت‌ها با حمله نات‌پتیا^۲ قابل بررسی است. این، نشان می‌دهد که کسب و کارهای عمده می‌توانند هزاران میلیون دلار تنها طی یک حادثه سایبری متضرر شوند. بنابراین، تعجبی ندارد که ریسک سایبری از لحاظ اهمیت از مورد پانزدهم در اذهان مدیران ریسک جهان در سال ۲۰۱۳ به مورد دوم در سال ۲۰۱۸ رسیده باشد (گزارش آلیانز).

در اینجا، تنها افزایش نجومی اهمیت ریسک سایبری طی ۵ سال گذشته نیست که قابل ذکر است بلکه این واقعیت که ما تنها در مراحل اولیه یک روند فراکلان قرار داریم که طی سال‌های آتی، بیشترین اثرات خود را نشان خواهد داد. تحولات فن‌آوری، اساساً ماهیت ریسک را به علت دیجیتال‌سازی اقتصاد، خودکارسازی کل صنایع و ظهور بی‌مانند دستگاه‌های اینترنت اشیا (IoT)^۳ تغییر داده است. با تغییر جهت اقتصادی از ۱۰ میلیارد دستگاه‌های اینترنت اشیا به ۲۰۰ میلیارد دستگاه، منابع ریسک دیجیتالی در وضعیت انفجار قرار دارند.

بنیان محصول انتقال ریسک مالی - خسارت مالی کجاست؟

تخمین اثر مالی ریسک سایبری، کار دشواری است. اخیراً، پژوهشی که توسط مرکز رند^۴ با همکاری

1. Intangible property
2. NotPetya
3. Internet of Things
4. RAND

واحد سایبرکیوب^۱ از شرکت سیمانتيک^۲ و انجمن هولت^۳ انجام پذیرفته است، تخمین زده شده که امروزه، جرایم سایبری قادر است هزینه‌هایی بالغ بر ۲۷۵ میلیارد دلار تا چندین تریلیون دلار بر پیکره اقتصاد جهان وارد کند. زمانی که شما ظهور و بکارگیری فن‌آوری‌های جدید را نیز لحاظ کنید، این رقم به تدریج افزایش خواهد یافت.

نه تنها، خسارت‌های ناشی از حوادث سایبری افزایش خواهد یافت بلکه پژوهش مرتبط با مدل‌سازی حوادث فاجعه‌بار سایبری که توسط سایبرکیوب انجام شده، نشان می‌دهد که یک تغییر جهت از خسارت‌های فرسایشی روزمره که بر افراد تا شرکت‌ها اثر می‌گذارد تا خسارت‌هایی در سطح وسیع که توان اثرگذاری بر چندین شرکت به طور هم‌زمان را دارد، ظهور کرده است. زمانی این گونه حوادث تنها یک فرض محسوب می‌شدند اما ۱۸ ماه گذشته، نشان داد که چندین حادثه تجمیعی سایبری^۴ وجود دارد که قادر است به خسارت‌های مشابهی برای چندین شرکت منجر شود و ما تنها در ابتدا تغییرات بزرگ فن‌آوری هستیم.

در بسیاری از موارد، سطح مطلق ریسک^۵ برای اقتصاد جهانی کاهش یافته است. برای مثال، با ظهور قابلیت‌های ایمنی جدید در اتومبیل‌های خودکار، خسارت‌های اموال و حوادث در این بخش کاهش خواهد یافت.

پیامدها برای بیمه‌گران اتکائی

۱. بنیان محصول انتقال ریسک مالی - خسارت مالی کجاست؟

تغییرات در ماهیت دارایی‌های شرکتی، فن‌آوری و ظهور ریسک دیجیتالی متصل، سطح مطلق ریسک را در جامعه به طور کلی کاهش داده است اما تمرکز آن بیشتر در خسارت‌های مالی در حوادث فاجعه‌بار کوچک‌تر نمود پیدا کرده است. این، دقیقاً نوعی از ریسک و انتقال مالی است که صنعت بیمه اتکائی نیاز دارد.

۲. ریسک سایبری نوظهور بسیار پیچیده شده است به طور که بیمه‌گران اتکائی بسیار بزرگ و پیشرفته تلاش دارند تا از این وضعیت سود ببرند.

1. CyberCube
2. Symantec
3. Hewlett Foundation
4. Cyber aggregation event
5. Absolute level of risk

با توجه به اینکه ریسک سایبری، محدود به طول و عرض جغرافیایی نیست، اما توان بیمه‌گران کوچک‌تر و ضعیف‌تر برای مشارکت در معاهدات مربوط به حوادث فاجعه‌بار طبیعی که از لحاظ جغرافیایی متنوع باشد، وجود دارد. ماهیت ریسک سایبری، بسیار پیچیده و پویا است و بیمه‌گران اتکائی که دارای تجربه و تخصص در زمینه ریسک دیجیتال هستند، قادر خواهند بود آن را به‌طور مؤثر درک، رصد و مدل‌سازی کنند.

۳. سرمایه‌گذاری بیمه‌گران اتکائی برای درک ریسک سایبری افزایش یافته است و این پیش از حوادث فاجعه‌باری است که می‌تواند فرصت‌های بسیار وسیع مالی برای بیمه‌گران اتکائی در آینده ایجاد نماید. به‌طور کلیشه‌ای گفته می‌شود که «اگر الان نه، پس کی؟» که درباره حملات سایبری به شرکت‌ها صدق می‌کند. همین مسئله کاملاً برای حوادث تجمیعی حوادث فاجعه‌بار سایبری نیز صادق است. این نوع حوادث قادر هستند تا آسیب‌های مادی وسیعی به چندین شرکت به‌طور هم‌زمان وارد کنند. اگر این اتفاق بیفتد، تاریخ بیمه نشان می‌دهد که تقاضا برای این نوع بیمه بیشتر می‌شود و سرمایه در بازار جریان پیدا می‌کند و قیمت‌ها باثبات‌تر می‌شوند. بازار بیمه اتکائی در بخش سایبری به عنوان یک خطر^۱ ممکن است امروز کوچک باشد اما بیمه‌گران اتکائی از زمان برای سرمایه‌گذاری در توانمندی‌های خود برای فراتر رفتن از این حوادث هستند تا با سرمایه‌ای پیش‌بینی‌شده، تقاضای بازار را در زمان افزایش، پاسخ دهند. نتیجه‌گیری: مرگ یا عصر طلایی؟

ماهیت ریسک اساساً در حال تغییر است و این به معنای آن است که ماهیت انتقال ریسک مالی نیز باید تغییر کند. بنابراین، بیمه‌گران اتکائی که برای درک ماهیت ریسک سایبری سرمایه‌گذاری می‌کنند از دیگر بیمه‌گران بسیار جلوتر هستند. اما در مجموع، تمام صنعت باید از فن‌آوری‌های جدید با همکاری یکدیگر به منظور تعاونی‌سازی ریسک مالی بهره‌مند شوند.

در کل، صنعت بیمه اتکائی نه در وضعیت مرگ به سر می‌برد و نه در ابتدای یک عصر طلایی جدید قرار دارد. این موضوع بستگی به رفتار یکایک شرکت‌های بیمه اتکائی و تلاش‌های آنها برای درک، کمی‌سازی و مدل‌سازی ریسک دیجیتالی است که پایه پیش‌رفت یا پس‌رفت آنان را رقم خواهد زد. برای دسترسی به منبع خبر، [اینجا](#) را کلیک نمایید.

منبع: انشورنس ثات لیدرشیپ، آوریل ۲۰۱۸

نکته:

با بیمه اتکایی خطر بین چندین شرکت بیمه در داخل و خارج از کشور تقسیم می‌شود، بنابراین در صورت بروز خسارتی بزرگ وضعیت مالی یک شرکت با مخاطره روبه‌رو نخواهد شد، به عبارت ساده‌تر «بیمه اتکایی یعنی تقسیم ریسک و توزیع خطر». با این تعریف، اینطور به نظر می‌رسد که با توجه به ظرفیت‌های اتکایی که در کشور وجود دارد و رفع محدودیت‌های ناشی از تحریم‌ها که مانعی بر سر راه همکاری شرکت‌های بیمه‌ای با بیمه‌گرهای خارجی بود، بیمه‌گران ایرانی باید تلاش بیشتری کنند تا این ظرفیت در کشور افزایش یابد.

به گفته فعالان این صنعت، این موضوع یک ضرورت تلقی می‌شود، آن هم در شرایطی که خود شرکت‌های بیمه اتکایی خارجی نیز برای همکاری با ایران از خود تمایل نشان می‌دهند و ایران را بازاری مناسب می‌دانند که ورود بیمه «مونیکری» به‌عنوان یکی از بزرگترین شرکت‌های خدمات بیمه‌های اتکایی به ایران، شاهدی بر این ادعا است.

زمانی که ریسک‌ها در حجم و اندازه بزرگی باشند، طبیعی است که باید به شکل اتکایی انجام شود زیرا این یک موضوع اجتناب‌ناپذیر است و در هیچ نقطه دنیا، یک کشور تمام ریسک‌ها را در خودش نگه نمی‌دارد و باید از بیمه اتکایی خارج از کشور خودش بهره‌بردار،

۶. طرح آزمایشی بیمه خودرو مبتنی بر زنجیره بلوکی در هنگ کنگ

فدراسیون بیمه‌گران هنگ کنگ (HKFI)^۱ یک خودناظر^۲ صنعت مالی است که تلاش دارد تا زنجیره بلوکی را برای بیمه خودرو شهری به اجرا دریاورد.

جیمز لائو^۳، دبیر کل سازمان خدمات مالی و خزانه‌داری هنگ کنگ در صحبت‌های خود در گردهمایی این فدراسیون، بر دیدگاه خود تأکید کرد و افزود: فن‌آوری زنجیره بلوکی، نقش مهمی در پیشرفت صنعت بیمه در هنگ کنگ بازی خواهد کرد.

با اشاره به مزایای اتخاذ فن‌آوری دفتر کل توزیع‌شده^۴ در بخش مالی، لائو تأکید داشت که صنعت بیمه این منطقه در مسیر پیشرفت فن‌آورانه قرار گرفته است.

1. Hong Kong Federation of Insurers
2. Self-regulator
3. James Lau
4. Distributed ledger technology

لائو اضافه کرد: «کاربرد فن آوری زنجیره بلوکی می‌تواند کارآمدی کسب و کار را افزایش دهد و به بیمه‌گران اجازه دهد تا از دسترسی آسان و امن به داده‌های منظم و دقیق بهره ببرند. من صنعت بیمه را تشویق می‌کنم تا از منابع بیشتری برای اقبال فن آوری بیمه^۱ استفاده کنند.»

فدراسیون بیمه‌گران هنگ کنگ در سال ۱۹۸۸ به عنوان سازمانی خودنظارتی تأسیس شد که هدف آن تأمین رفتار حرفه‌ای در صنعت بیمه و مبارزه با تقلب در خسارت‌ها بوده است.

با وجود این نظرات، هنوز جزئیات این طرح بیمه‌ای اعلام نشده است اما این نوع اعلام نظرها، سازمان‌های دولتی و بخش‌های مالی را به توسعه زنجیره بلوکی سوق می‌دهد.

در عین حال، دبیر کل این فدراسیون، در سخنرانی پیشین خود، از مزایای بالقوه فن آوری زنجیره بلوکی در اجرای طرح «جاده ابریشم چین» حمایت کرد.

برای دسترسی به منبع خبر، [اینجا](#) را کلیک نمایید.

منبع: کوین‌دسک، آوریل ۲۰۱۸

نکته:

زنجیره بلوکی فناوری قدرتمندی است که اجازه می‌دهد تراکنش‌های مالی در یک شبکه تجاری با رویکردی مبتنی بر تغییرناپذیری جزئیات انجام شود. به عبارت دقیق‌تر این فناوری مانع از آن می‌شود تا داده‌های ذخیره شده مورد سوء استفاده قرار گرفته، ویرایش شده یا پاک شوند. از مهم‌ترین ویژگی‌های زنجیره بلوکی می‌توان به حفظ امنیت داده‌ها که تنها دو طرف تایید شده قادر هستند فایل‌های موجود در دفتر کل را مشاهده کنند (و در صورت لزوم اجازه مشاهده جزئیات به اشخاص ثالث نیز امکان‌پذیر است)، انجام معاملاتی که همیشه از طریق فناوری‌های رمزگذاری محافظت می‌شوند (طرف‌هایی که در انجام یک معامله نقش دارند اعتبارنامه‌های امنیتی جداگانه‌ای را دریافت می‌کنند که از طریق کلیدهای مشخصی قابل رمزگشایی هستند و در نتیجه هیچ فردی به جزء ذی‌نفعان مجاز و صاحبان فایل قادر نیستند در هیچ زمانی به داده‌ها دسترسی داشته باشند)، انجام تراکنش‌های فاقد ابهام (طرف‌های حاضر در یک معامله تاکید دارند که اسناد به شکل صحیحی ذخیره شده که همین موضوع مشکلات و ناهماهنگی‌ها را به حداقل می‌رساند)، اشاره کرد.

یکی از مهم‌ترین خصایص زنجیره بلوکی در ارتباط با گسترده بودن گزینه‌هایی است که به منظور بهبود

امنیت و محافظت از فایل‌های اطلاعات ارائه می‌کند.

یکی از مهم‌ترین پرسش‌هایی که پیرامون زنجیره بلوکی وجود دارد به کاربردی بودن آن باز می‌گردد. از مهم‌ترین مزایای این فناوری به بهبود شفافیت عملیات، کاهش هزینه مربوط به منابع و همچنین کاهش زمان حل اختلافات، کوتاه‌تر شدن زمانی که دو طرف برای عقد قرار داد به آن نیاز دارند، افزایش اعتماد و توسعه روابط تجاری دوطرف حاضر در یک معامله، در اختیار داشتن زمان لازم برای بررسی وضعیت ریسک اعتباری و کم کردن ساعت کار اداری شرکت‌ها اشاره کرد.

۷. خطرناک‌ترین ریسک‌های نوظهور در سال ۲۰۱۸

این عنوان بدین معنا نیست که این ریسک‌ها جدید هستند بلکه آنها در حجم و میزانی رخ می‌دهند که پیش‌تر قابل تصور نبود.

پذیره‌نویسان همواره چند دغدغه دارند اما یک کلمه هست که آنان را بیشتر از همه نگران می‌کند: **تجمیع**^۱.

تجمیع، در کاربرد ریسک منتقل شده یا پوشش داده‌شده، احتمال توان بالقوه افزایش یک ریسک را نشان می‌دهد. برای مثال، می‌توان به سابقه خسارت‌های مربوط به آژبست یا پنبه کوهی^۲ اشاره نمود.

اخیراً، پذیره‌نویسان نسبت به تجمیع ریسک که توسط دعاوی بازیکنان فوتبال در سطوح مختلف ورزشی دیده می‌شود، ابراز نگرانی کرده‌اند. بازیکنانی، ادعا کرده‌اند که از آسیب مغزی غیرقابل بازگشت رنج می‌برند.

این سناریوی ریسک هنوز کامل نشده است و این، شاید دهه‌ها طول بکشد، اما میلیاردها دلار خسارت در پی خواهد داشت.

خطرناک‌ترین ریسک‌های نوظهور از مجله ریسک اند انشورنس^۳ بر ریسک‌هایی تمرکز دارد که همواره وجود داشته‌اند. نوظهور بودن یا خطرناک بودن آن، مسئله‌ای است که مربوط به تجمیع یا ضریب ریسک^۴ است.

به عنوان مثال، به ریسک شهرت^۵ توجه نمایید. کسب و کارها و افرادی وجود دارد که با تلاش مجدانه،

1. Aggregation
2. Asbestos
3. Risk & Insurance
4. Risk multiplier
5. Reputational risk

سعی در مدیریت و حفظ سابقه و اعتبار خود هستند. در گذشته، یک خطای اخلاقی و رفتاری که اعتبار یک فرد را نشانه می‌رفت ممکن بود روزها و هفته یا حتی سال‌ها طول بکشد تا از میان روزنامه‌ها، شایعه‌پراکنان و یا دشمنان سیاسی و حتی مردم فراموش شود.

اما امروزه، سرعتی که ارتباطات و اتصال اینترنتی و رسانه‌های اجتماعی می‌توانند اطلاعات را منتشر نمایند، ریسک اعتبار را به یک تهدید حیاتی تبدیل کرده است.

تجمیع ریسک بیمه‌نشده، حوزه دیگری از خطرناک‌ترین ریسک‌های نوظهور محسوب می‌شود. حسن الگوی بیمه آن است که کسب و کار بیمه، به گستره جهان، پوشش خود را برای ریسک‌های اشخاص و بازرگانی گسترش می‌دهند. خودروی بیشتر روی زمین، فروش بیمه خودروی بیشتری را در پی دارد. افزایش جمعیت و افزایش ارزش اموال به همراه فزونی حوادث فاجعه‌بار، کمبود پوشش بیمه‌ای را به سطحی خطرناک رسانده است. این مطلبی است که مدیر مسئول مجله ریسک اند انشورنس اعلام کرده است.

این تجمیع ارزش بیمه‌نشده، در سال مملو از حوادث فاجعه‌بار ۲۰۱۷، خود را نشان داد. آمار جهانی از خسارت‌های ناشی از حوادث طبیعی در سال ۲۰۱۷ به ۳۳۰ میلیارد دلار رسید که ۶۰ درصد آن پوشش داده نشده بود.

این حجم از کمبود و کم‌بیمه‌گی^۱، فشار غیرقابل تحملی را بر منابع دولتی وارد می‌کند و توان جامعه برای پاسخ‌گویی به حوادث طبیعی را محدود خواهد نمود و به نظر می‌رسد در این راستا، هیچ اقدام جدی صورت نپذیرفته است.

تهدید مرتبط دیگر، ترکیب زیرساخت‌های ناکارآمد و افزایش شدت طوفان‌ها بوده است که در این تحلیل در رتبه سوم قرار دارد. ریسک‌های بیمه‌نشده در توقف کسب و کار نیز تنها به اموال یا به عبارتی، اموال عرضه‌کنندگان آسیب نمی‌رساند اما به زیرساخت‌های عمومی که محل ورود و خروج اموال افراد محسوب می‌شود، ضرر می‌رساند و این خطر، هر از گاهی، شکل گرفته و تجمیع می‌گردد.

برای دسترسی به منبع خبر، [اینجا](#) را کلیک نمایید.

منبع: ریسک اند انشورنس، آوریل ۲۰۱۸

نکته:

کسب و کار و بقاء در قرن حاضر بیش از هر زمان دیگری توأم با مخاطرات عدیده و پیچیده‌ای هست که سطح پیچیدگی مخاطرات از یک طرف و حجم انبوه سرمایه مادی و مالی و انسانی متراکم در یک نقطه و همچنین پیچیدگی ساختار روابط و نظامات اقتصادی و بازرگانی و اجتماعی و قانونی و حقوقی و ... بیش از هر زمان دیگری ضرورت اداره مخاطرات و اجرای فرآیند مدیریت ریسک جهت رویارویی و مقابله با خطرات را متجلی نموده که این مهم با تدوین برنامه‌های مدون و هوشیارانه و موشکافانه از طریق شناسایی، ارزیابی و آنالیز و کنترل کلیه ریسک‌ها (ناامنی‌ها و نا اطمینانی‌ها و ناملايمات) به سمت هدف مقصود که همانا تضمین کننده حیات و بقاء سازمان را فراهم آورد، مقدور ساخته و از اهم ضروریات هست.

همچنین پتانسیل حجم خسارات و تلفات در عصر فراصنعتی کنونی در نتیجه حوادث طبیعی و غیرطبیعی (انسان‌ساز) گواه و مؤید این موضوع است که در دنیای امروزی تنها شاهد و نظاره‌گر بودن این گونه حوادث و چاره‌جویی و انفعالی عمل کردن و سعی در کنترل و کاهش تبعات و اثرات آن بعد از وقوع حوادث، می‌تواند سازمان را از ادامه مسیر بازداشته و برای همیشه فنا و نابودی را برای سیستم به ارمغان آورده و موجب هرز و هدر رفتن منابع مادی و مالی و تلفات انسانی گردد.

بنابراین شالوده سازی برخورد علمی با ریسک‌ها که متضمن برخورداری هوشمندانه، هوشیارانه و فوق فعال در اجرای استانداردهای مدیریت ریسک و مقررات و کنوانسیون‌های بین‌المللی ایمنی و نظام (HSE (Health Safety Environment) که حافظ منافع و منابع ملی، مادی و جانی باشد از اهم اولویت‌های سازمان‌ها در عصر کنونی هست.

به نظر می‌رسد زندگی امروز در حالی ادامه می‌یابد که سایه افکنی شرایط عدم اطمینان بر کلیه امور به علل مختلف فرایند تصمیم‌گیری را به کلی متحول ساخته است.

در تصمیم‌گیری‌های مدیریتی هیچ مبحثی ضروری‌تر و مهم‌تر از ارزیابی و مدیریت ریسک نیست. بنابراین ریسک جزء لاینفک زندگی انسان‌ها و سازمان‌هاست و کلیه موقعیت‌های تصمیم‌گیری با یک نوع یا طیف متنوعی از ریسک‌ها روبرو است. بنابراین مدیریت ریسک، فرآیند شناسایی، ارزیابی و کنترل ریسک‌های اتفاقی بالقوه‌ای است که مشخصاً پیشامدهای ممکن آن خسارت و یا حتی در شرایطی عدم تغییر در وضع موجود می‌باشد که خود ضرر و زیان را می‌تواند دربر داشته باشد.

۸. بحران بیمه کشاورزی در روسیه

ممکن است، در سال جاری، کمپین بیمه کشاورزی روسیه به بن‌بست برسد. بر اساس گزارش اتحادیه بیمه‌گران کشاورزی ملی این کشور، ۱۸ منطقه از ۳۶ منطقه‌ی دارای وضعیت اضطراری ریسک، در طرح توسعه بیمه کشاورزی با حمایت دولتی در سال ۲۰۱۸، شرکت نمی‌کنند.

بر اساس بررسی این اتحادیه، گروهی که دارای بالاترین ریسک حوادث طبیعی که برای کشاورزی خطرآفرین است، ۸ منطقه به همراه سه عامل مهم ریسک را شامل می‌شود: در سال ۲۰۱۷، این گروه در وضعیت اضطراری نسبت به سیل، آتش‌سوزی، تگرگ یا خشکسالی قرار داشتند که بیمه‌گران بر اساس هر ریسک کشاورزی، مبلغی بالغ بر ۱۰۷/۸ میلیون روبل (۱/۶ میلیون یورو) پرداخت نمودند.

کورنی بیجدوف^۱، رئیس کل اتحادیه بیمه‌گران کشاورزی روسیه در زمینه عدم مشارکت نیمی از مناطق در وضعیت خطرناک اظهار می‌دارد: «۳ واحد ارضی روسیه که مناطقی دارای بالاترین ریسک هستند را شامل می‌شود، از دریافت کمک دولتی برای بیمه کشاورزی در سال ۲۰۱۸، اجتناب کرده‌اند. ۲۸ واحد ارضی دیگر نیز به گروه مناطق در معرض حوادث طبیعی اضافه شده‌اند و ۱۵ منطقه از این گروه نیز برنامه‌ای برای حمایت از بیمه کشاورزی در سال ۲۰۱۸ ندارند.»

نمایندگان این اتحادیه معتقدند که علت اصلی این مسئله آن است که حمایت مالی بیمه کشاورزی دولتی به صورت یک یارانه واحد^۲ در میان سازمان‌های واحدهای ارضی، آزادانه تقسیم شده است بنابراین بیمه کشاورزی به صورت مستهلک تأمین شده^۳ است. سازمان‌های منطقه‌ای مسئول عدم پوشش بیمه نیستند و در موارد اضطراری به دولت فدرال روی می‌آورند. سال گذشته، ۳۲ منطقه به دلیل خسارت‌های کشاورزی، در وضعیت اضطراری اعلام شد و خسارت اعلامی بالغ بر ۴/۶ میلیارد روبل بود.

در سال ۲۰۱۷، بیمه‌گران تلاش کردند تا دولت را توجیح کنند تا هزینه بیمه کشاورزی را از یارانه واحد جدا کند یا یک «وضعیت محفوظ»^۴ در یک یارانه واحد لحاظ کند. بانک مرکزی روسیه نسبت به این نظر، منعطف است و ممکن است طی نیمه دوم سال جاری، بیمه‌گران، کمپین دیگری راه‌اندازی کنند.

برای دسترسی به منبع خبر، [اینجا](#) را کلیک نمایید.

منبع: اکسپریم، آوریل ۲۰۱۸

1. Korney Bijdov
2. Single subsidiary
3. Residually funded
4. Protected status

نکته:

به طور متوسط سالانه حدود یک و نیم میلیون نفر بهره بردار کشاورزی در حوزه‌های زراعت، باغ، دام و سایر تولیدات خود را بیمه می‌کنند؛ براساس اعلام مسئولان صندوق بیمه کشاورزی در حال حاضر تعداد ۱۵۳ فعالیت متنوع در زیربخش زراعت از جمله غلات، حبوبات، دانه‌های روغنی، نباتات صنعتی و علوفه‌ای و سبزی و صیفی؛ در زیربخش باغبانی درختان میوه سردسیری، گرمسیری، نیمه گرمسیری، مرکبات و نیز تنه درختان؛ در زیربخش منابع طبیعی بیمه جاده‌های جنگلی، مراتع و طرح‌های آبخیزداری و همچنین در سایر زیربخش‌ها، دام و طیور و طرح‌های آبی‌پروری از جمله موارد تحت پوشش حمایتی بیمه کشاورزی هستند.

با این وجود، بیمه بخش کشاورزی همواره یکی از چالشی‌ترین و بحث برانگیزترین موضوعات این بخش بوده و بسیاری معتقد هستند بیمه کارایی لازم را در حوزه تولیدات کشاورزی نداشته است و ندارد. به نظر می‌رسد اتفاقاتی که اخیراً در پی سرمازدگی و شیوع برخی بیماری‌های دامی در کشور رخ داده و موجب شده کشاورزان خسارات زیادی را متحمل شوند، بحث بیمه را بیش از پیش مورد توجه قرار داده به گونه‌ای که به تازگی مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی وضعیت بیمه محصولات کشاورزی و چالش‌های موجود در این زمینه را بررسی و راهکارهایی را برای آن عنوان کرده است. در گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی که بخشی از مشکلات بیمه کشاورزی در ایران را محصول شرایط خاص حاکم بر بخش کشاورزی کشور می‌داند، آمده است: از این رو، ضرورت دارد که ابتدا نسبت به اصلاح آن شرایط، اقدامات سلبی و ایجابی مناسب انجام شود.

نکته دیگر اینکه عدم هماهنگی مخارج و دریافتی‌های صندوق بیمه کشاورزی ایران، نمی‌تواند در بلندمدت تداوم داشته باشد و ضرورت دارد که هم اقدامات کارآمدی در زمینه کاهش مخارج (غرامت و مخارج اجرایی) صورت پذیرد و هم به افزایش و کسب به‌هنگام دریافتی‌ها از سوی نهادهای قانون‌گذار، ناظر و مجری بیمه کشاورزی توجه لازم انجام شود.

مرکز پژوهش‌ها همچنین در راستای کمک به کاهش بار مالی بیمه کشاورزی بر بودجه دولت، تشویق شرکت‌های بیمه بازرگانی و توسعه و کارآمدسازی خدمات بیمه‌ای در بخش کشاورزی پیشنهاداتی را به شرح ذیل عنوان کرده است:

۱- از ظرفیت قانونی تبصره «۵» ماده (۱۷) قانون افزایش بهره‌وری بخش کشاورزی و منابع طبیعی مبنی

بر حضور «صندوق‌های حمایت از توسعه بخش کشاورزی» به عنوان بیمه گر با هماهنگی صندوق بیمه کشاورزی؛ استفاده لازم شود.

۲- دولت با ایجاد بسترهای قانونی و اجرایی لازم، نسبت به بکارگیری مدل بیمه مشارکتی (خصوصی - دولتی) با حفظ جایگاه دولت به عنوان بیمه گر اتکایی در بخش کشاورزی اقدام کند.

۳ - باتوجه به تمایل بالای «واحدهای زراعی و باغی بزرگ، واحدهای دامداری و واحدهای مرغداری صنعتی» به پرداخت حق بیمه، سهم دولت در پرداخت یارانه حق بیمه واحدهای کشاورزی مزبور به حداقل میزان ممکن کاهش پیدا کند. این تصمیم عملاً در راستای هدفمند کردن یارانه حق بیمه پرداختی توسط دولت به بخش کشاورزی (حمایت از کشاورزان خرد) نیز خواهد بود.

۴- مشروط کردن پرداخت وام به کشاورزان به بیمه کردن فعالیت کشاورزی خود (این موضوع در ماده (۳۱) اساسنامه صندوق بیمه کشاورزی ایران نیز دیده شده است).

۵- بهره مندی از ظرفیت‌های جهانی بیمه اتکایی در کنار ظرفیت‌های داخلی.

۶- به کارگیری ابزارهای فرانشیز (تخفیف حق بیمه) و کسورات به منظور کاهش مخاطرات اخلاقی بیمه گذاران.

۷- تنوع بخشی به محصولات و خدمات بیمه‌ای در کشاورزی.

۸- طبقه بندی ریسک‌های مختلف کشاورزی بر حسب مناطق و بیمه گذاران.

۹- تعیین دقیق و هدفمند محل‌های مصرف یارانه‌های پرداختی دولتی به بیمه کشاورزی.

۱۰- ایجاد فضای رقابتی در بازار بیمه کشاورزی به منظور تشویق برای حضور کارآمد بخش خصوصی.

۱۱- راه اندازی بیمه‌های تعاونی کشاورزی با بهره مندی و پشتوانه بیمه اتکایی دولتی و یا تشکیل اتحادیه بیمه‌های تعاونی کشاورزی.

۱۲- راه اندازی صندوق‌های بیمه متقابل در بخش کشاورزی.

۱۳- براساس این گزارش؛ با توجه به ضرورت حمایت از بخش کشاورزی، مناسب است که شرکت‌های بیمه بازرگانی فعال در بخش‌های صنعت و خدمات نیز مکلف به ارائه برخی از خدمات بیمه‌ای به بخش کشاورزی کشور شوند.

۱۴- در همین حال به منظور اتخاذ تدابیر لازم برای کاهش زیان دهی بیمه کشاورزی در ایران (عدم تطابق دریافتی‌ها و پرداختی‌های سالیانه) و هدایت آن به سمت وضعیت میانگین جهانی، مناسب است که

بیمه محصولات کشاورزی در چارچوب استانی یا منطقه‌ای مورد ارزیابی قرار گیرد. رفع محدودیت‌های اداری و قانونی اشتغال همزمان، پوشش بیمه‌های اجتماعی، افزایش کارمزد کارگزاران بیمه کشاورزی متناسب با نرخ تورم و تسریع در پرداخت به منظور حفظ و توسعه انگیزه خدمات رسانی در آنان نیز از دیگر توصیه‌های مرکز پژوهش‌ها در این زمینه بوده‌اند.